

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

女性の染色体XXを美の象徴と位置づけ、アジアの美を日本から世界へ発信する総合ビューティーソリューションカンパニーを目指す

売上高増加率
10.5%

売上高営業利益率
3.8%

自己資本当期純利益率
4.0%

年間新製品上市目標
10SKU以上

② 中長期の経営戦略

1. 製品・市場特定化戦略

当社グループの中核・中核となる強みを活かした事業展開。日本市場向けの製品を中国に展開するのではなく、中国での市場調査を基に消費者ニーズが高い製品を企画・開発。

3. 内外美容コンセプト展開

化粧品とインナーケア製品の相乗効果により美肌を引き出す「内外美容」を推奨。基幹ブランドに化粧品とサプリメント等のインナーケア製品を取り揃えることで、ブランドを差別化し存在感を向上

2. 製品開発スピード強化

組織の機動力を活かした製品開発スピードの速さが強み。毎年10SKU以上の開発・上市を目標。2022年4月にユイット・ラボラトリーズを子会社化し、少量多品種は自前で…

4. 戦略的広告投資強化

中国本土ではTaobaoオーナー、RED、Douyin、Kuaishouでのマーケティングを実施。ライブコマース主流化に対応し、有名KOLを確保。

③ 対処すべき課題

① ブランド認知度拡大

- ・成分、容器、資材の全てを自社企画し高い品質管理基準を実践
- ・セキュリティ検証システムやトレーサビリティ強化で偽ブランド品流通防止
- ・中国における更なる認知度向上に加え、日本における認知度向上が不可欠

② 中国以外の地域事業展開

- ・日本国内では注力製品に集中して広告投下し認知度向上。バラエティショップ取扱店舗数拡大
- ・中国・日本以外ではシンガポール等東南アジア、北米、オーストラリア等への販売・チャネル拡大
- ・中国市場リスクの影響軽減が重要。現地在住の中国人にアプローチし売上拡大

③ 生産・研究開発強化

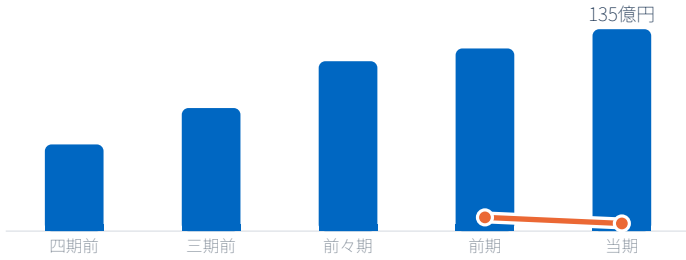
- ・ユイット・ラボラトリーズを活用し製品開発サイクルの短縮及び収益性向上
- ・「AGドリンク」「エッセンスシート」といった特定テーマ製品の売上拡大に注力
- ・R&Dセンター活用で知財出願、機能性表示食品、医薬部外品の開発・取得を目指す

面接で使えるポイント

- ・経営理念『アジアの美を日本から世界へ発信』の下、中国市場での消費者ニーズを起点とした製品開発戦略に特色がある点
- ・毎年10SKU以上の新製品上市と組織の機動力を強みとしながら…
- ・中国での販売力を背景に、日本、東南アジア、北米、オーストラリア等へのグローバル展開を加速させている成長段階の企業である点

証券コード 4936

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
化粧品及び健康補助食品の製造・販売を主事業とする化学企業

主力事業・セグメント

- ・化学（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
135億円営業利益率
3.8%財務健康度
61点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 52.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
617万円

化学内 154位/204社

平均年齢
35.3歳

化学内 198位/204社

平均勤続
2.7年

化学内 203位/204社

女性管理職
55.9%

化学内 3位/173社

男性育休
100.0%

化学内 30位/154社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: アクシージア創業15周年&上場5周年

